



Entrevista a Rutger Boterenbrood,
Business Executive Officer (BEO) de Nestlé Professional España



“Los consumidores son más exigentes, dando prioridad a la calidad del producto y a la experiencia de consumo”

El grupo Nestlé está organizado por unidades de negocio y categorías. Nestlé Professional es la unidad de negocio que se ocupa de satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores de fuera del hogar. Una de sus principales misiones es inspirar y ayudar a los clientes a desarrollar su negocio, tal como nos comenta Rutger Boterenbrood, Business Executive Officer (BEO) de Nestlé Professional España

¿Cómo definiría el portfoli-
o de productos de Nestlé
Professional?

El portfoli-
o de productos
de Nestlé Professional
(www.nestleprofessional.es)
busca poner las mar-
cas de Nestlé al alcance de
los consumidores cuando
están consumiendo en
hostelería. Disponemos de
una gran variedad de pro-
ductos adaptados a los dis-
tintos sectores de la res-
tauración. Por ejemplo,
una gama de café soluble
y tostado con perfiles y

blends muy variados y que
se adaptan a las distintas
preferencias de los con-
sumidores. También ofre-
cemos una gama de pro-
ducto especial para el
consumo en máquinas
automáticas de vending.
Además de los cafés, los
productos lácteos de Nestlé
se benefician también
de una tecnología exclu-
siva que mejora la calidad
final de la taza. Contamos
con leches 100% desna-
tadas y semidesnatadas
que, junto con el café,

“Especialmente los *millennials* buscan transparencia en cuanto a los orígenes de los productos y que sean respetuosos con el medio ambiente”

“Nestlé cuenta con formatos adaptados para los clientes de la hostelería y con un negocio especializado y dedicado a estos clientes desde hace más de 30 años”

consiguen tazas con cuerpo y de gran calidad. En definitiva, el objetivo de Business Executive Officer (BEO) de Nestlé Professional (www.nestleprofessional.es) es que el cliente no tenga que preocuparse más por preparar una gran variedad de cafés, de manera eficiente y con una calidad de la taza constante, sólo tiene que servirse a sus consumidores. Para el mundo culinario también proponemos productos de alta calidad bajo marcas como Maggi, Solís, Chef y Docello que son ideales para dar sabor a los platos y elaborar las creaciones perfectas en un restaurante. Finalmente, disponemos de una variedad de topping de chocolate para helados, yogures y postres, bajo las marcas Nestlé, Kit Kat o Lion.

Teniendo en cuenta la experiencia de su compañía, ¿qué cambios han constatado en el consumidor en los últimos años?

El consumo fuera del hogar sigue creciendo, pero esta vez de manera más cuidadosa y exigente que nunca. Efectivamente, los consumidores se han vuelto más exi-

gentes, dando prioridad a la calidad del producto y a la experiencia de consumo. La búsqueda de mayor variedad en sabores y texturas es una realidad, que en el mundo del café se traduce en un abanico de sabores, en frío o en caliente, así como la búsqueda de nuevas especialidades de café. No es menos importante la preocupación por la salud y la nutrición para los consumidores cuando están fuera de casa. El consumidor y especialmente los *millennials* buscan transparencia en cuanto a los orígenes de los productos y que sean respetuosos con el medio ambiente. Más conectados que nunca, comparten sus experiencias en internet continuamente y hacen uso de la tecnología para la búsqueda y reserva de restaurantes y hoteles

¿Qué peso representa el cliente del sector de la hostelería para su empresa?

El sector de la hostelería es clave para Nestlé desde hace muchísimos años y nuestra previsión es que cada vez pese más debido a los cambios sociales que siguen produciendo-

se. Aún no estamos en niveles del 50% de consumo en hogar y 50% fuera del hogar como en algunos países, pero la tendencia es clara y en el caso de un país como España el componente social de salir a consumir fuera hace que esto tenga más importancia. Nestlé cuenta con formatos adaptados para los clientes de la hostelería desde hace más de 50 años y con un negocio especializado y dedicado a estos clientes desde hace más de 30 años. Y el sector de la hostelería en España cuenta con más de 300.000 establecimientos de alojamiento y restauración con un peso muy importante del sector de bares y cafeterías, un crecimiento liderado por las grandes cadenas de comida rápida, café y pan, así como una tendencia creciente en el sector turístico tan importante en nuestro país. Es por todo ello que Nestlé está presente e invierte continuamente en innovación y nuevas tecnologías para ayudar a nuestros clientes y satisfacer a los consumidores también en el fuera del hogar, estén donde estén. El sector de la hostelería es una de las principales palancas de crecimiento identificadas por el grupo Nestlé en el mundo.

El cliente de este sector responde a perfiles muy variados. ¿Como empresa, cómo responden a este reto?

Nestlé Professional ha identificado estos diferentes perfiles y ha adaptado sus soluciones incluso a necesidades específicas de cada canal. Gracias a esto, ofrecemos productos y soluciones adaptados a las necesidades de cada tipo de negocio e incluso realizamos desarrollos específicos para determinados clientes como ha sido el caso de McDonald's,

Burger King o Telepizza, entre otros.

¿Qué aspectos valora más el hostelero en el momento de apostar por un proveedor u otro?

La calidad y regularidad de los productos, el servicio y la garantía de una gran marca. El hostelero apuesta por un *partner* que le ayude a operar de una manera más sencilla y eficiente, que le aporte diferenciación y que le permita satisfacer la demanda de un público cada vez más exigente. Nestlé Professional (www.nestleprofessional.es) es el proveedor preferido en muchas categorías por los clientes de la hostelería por esta adaptación a sus necesidades que antes hemos comentado, fruto de su conocimiento de las tendencias de consumo y de las necesidades de los clientes, de disponer de unas marcas conocidas y de un enfoque a la innovación y el desarrollo de productos que soportamos con una red mundial de centros de I+D.

¿Qué productos se han añadido a su catálogo en los últimos meses?

En los últimos meses, hemos mejorado la receta tanto en el NESCAFÉ Classic natural como en el descafeinado. Con este cambio de fórmula, NESCAFÉ también renueva sus packs que ahora transmiten mayor naturalidad y frescura. Además, NESCAFÉ Classic descafeinado, a diferencia de sus competidores, cuenta con un proceso de descafeinización exclusivo de NESTLÉ, un método 100% natural que utiliza sólo agua. También, para los paladares más exigentes y que buscan alternativas al café tradicional, hemos lanzado dos referencias de sabores variados como los de NESCAFÉ 3in1 sabor Ca-

ramelo y NESCAFÉ 3in1 sabor Chocoavellana que se destacan por su gran cremosidad.

¿Cómo se adapta su empresa a la tendencia de alimentación sana?

Nestlé, empresa comprometida desde sus inicios con la innovación basada en el conocimiento científico, busca continuamente respuestas a las nuevas necesidades nutricionales de las personas. La I+D permite a la compañía desarrollar productos cada vez más saludables para contribuir así a mejorar la calidad de vida de las personas y, además, contribuir a un futuro más saludable. Nestlé cuenta con la mayor red privada de investigación científica especializada en nutrición. Un total de 40 centros de I+D en todo

el mundo, un equipo de 5.000 investigadores y una inversión anual próxima a los 1.650 millones de euros confieren a Nestlé el conocimiento necesario para asumir su compromiso con la alimentación saludable.

Desde su punto de vista, ¿cuál es la asignatura pendiente del sector hostelero en nuestro país?

El principal reto del sector hostelero en España es su continua modernización y adaptación a los nuevos hábitos y necesidades de los consumidores. Nestlé Professional (www.nestleprofessional.es) está comprometido con el sector para superar este reto gracias a su conocimiento de los consumidores y categorías y a su capacidad para crear soluciones innovadoras.

Promociones para el canal hostelería

“PROMOCIÓN SUELDO NESCAFÉ”, es la promoción más conocida y consolidada en España en la que el consumidor puede también participar con los formatos de sobre NESCAFÉ para hostelería. Se puede participar por correo enviando 4 sobrecitos de NESCAFÉ o a través de la web www.nescafe.es/sueldo o www.facebook.com/nescafe.es introduciendo 4 códigos de participación que se encuentran en el interior de los sobres.

PROMOCIÓN BARISTA, está dedicada al profesional barista, que puede ganar 5000 euros. Esta promoción se realiza de julio a diciembre del 2018 y se puede participar con los estuches de NESCAFÉ y los estuches de Nesquik de 25 y 50 sobres. Se participa enviando 2 códigos de barras del estuche o por correo, o por la web introduciéndolos en www.promocionbarista.es

PROMOCIÓN MOMENTOS NESCAFÉ® mediante los vasos NESCAFÉ®. Este año la promoción tendrá lugar del 1 de abril al 30 de junio del 2018 y el consumidor tendrá la posibilidad de ganar nuevas y distintas experiencias como entradas de espectáculos, cenas, circuitos termales cada vez que se tome una deliciosa taza de NESCAFÉ® en la máquina de café Vending, con sólo introducir el código que aparece en los vasos en el sitio web de la promoción: www.momentos.nescafe.es